



TOKYO TSUSHIN GROUP

# 株式会社東京通信グループ 2023年12月期 決算説明資料

---

2024年2月14日 証券コード：7359（東証グロース）

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますがこれらに限られるものではなく、また、事業環境および市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の資料開示は、2024年3月を予定しています。



1. 2023年12月期 決算概要	P. 5
2. セグメント別概況	
- メディア事業	P. 12
- プラットフォーム事業	P. 17
- その他（新規事業）	P. 23
3. 2024年12月期 業績計画	P. 27
4. 展望	P. 32
5. appendix	P. 36



## エグゼクティブサマリー

### ● 全てのセグメントで大幅増収、売上高は過去最高で着地。事業拡大のため先行投資を継続

- ・メディア事業では、M&Aによる諸費用が発生する一方で、収益貢献するアプリ運用本数が増加し大幅増収で着地
- ・プラットフォーム事業では、「SATORI電話占い」の事業譲受により既存事業とのロールアップが成功し、大幅増収・増益で着地

### ● 精力的に新規事業への投資を継続

- ・推し活×メッセージアプリ「B4ND」の正式版をリリース
- ・オフィシャルファンクラブ等を運営するエンタメテック事業がスタート
- ・「ポイ活×カジュアルゲーム」からの転換、暗号資産発行体と連携しながらカジュアルゲーム×GameFi Economy構築を推進

### ● 2024年12月期（業績計画）は、さらなる業績拡大・堅実な成長を目指す

- ・既存事業のグロース&新規事業/戦略投資をスケールさせることで、売上高で前期比約130%の成長を目指す
- ・新規サービス群は「事業化フェーズ」から「利益化フェーズ」への引き上げを推進



# 1. 2023年12月期 決算概要



# 1-1. 2023年12月期 決算概要 / 決算ハイライト

## 連結業績

既存事業が牽引してYonYで122.6%と大幅増収、M&Aと新規事業で業績拡大を図る

売上高	: 6,219 百万円	YonY	: 122.6 %
営業利益	: △133 百万円	YonY	: △79 百万円
※1 EBITDA	: 210 百万円	YonY	: 66.2 %

過去最高の売上高を記録

## メディア事業

収益貢献するアプリ運用本数が増加し大幅増収、事業拡大のため株式会社テトラクロマを連結子会社化

売上高	: 4,047 百万円	YonY	: 123.8 %
セグメント利益	: 329 百万円	YonY	: 102.9 %
EBITDA	: 346 百万円	YonY	: 100.4 %

過去最高の売上高を記録

## プラットフォーム事業

電話占い「カリス」の堅調な推移に加え、事業譲受した「SATORI電話占い」のロールアップに成功

売上高	: 2,091 百万円	YonY	: 117.6 %
セグメント利益	: 200 百万円	YonY	: 127.8 %
EBITDA	: 509 百万円	YonY	: 110.7 %

過去最高の売上高・利益を記録

## その他

先行投資による諸費用が発生する一方、デジタルサイネージ事業では大手自動車販売店との継続取引が増収に貢献

売上高	: 80 百万円	YonY	: 382.6 %
セグメント利益	: △205 百万円	YonY	: △107 百万円

過去最高の売上高を記録

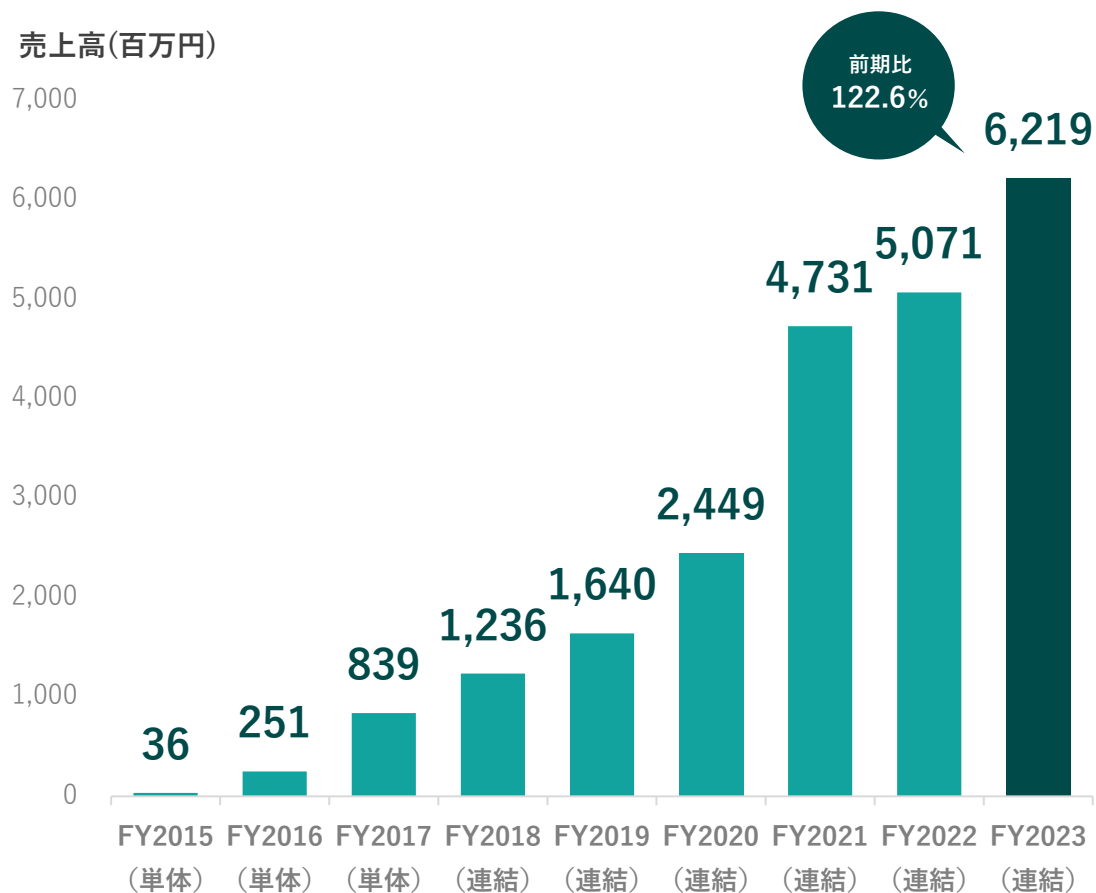
※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 当社の報告セグメントの区分は、「インターネットメディア事業」「プラットフォーム事業」「インターネット広告事業」の3つの報告セグメントとしておりましたが、FY2023 1Qより「インターネットメディア事業」と「インターネット広告事業」を「メディア事業」に統合し、「プラットフォーム事業」と2つの報告セグメントに変更いたしました。

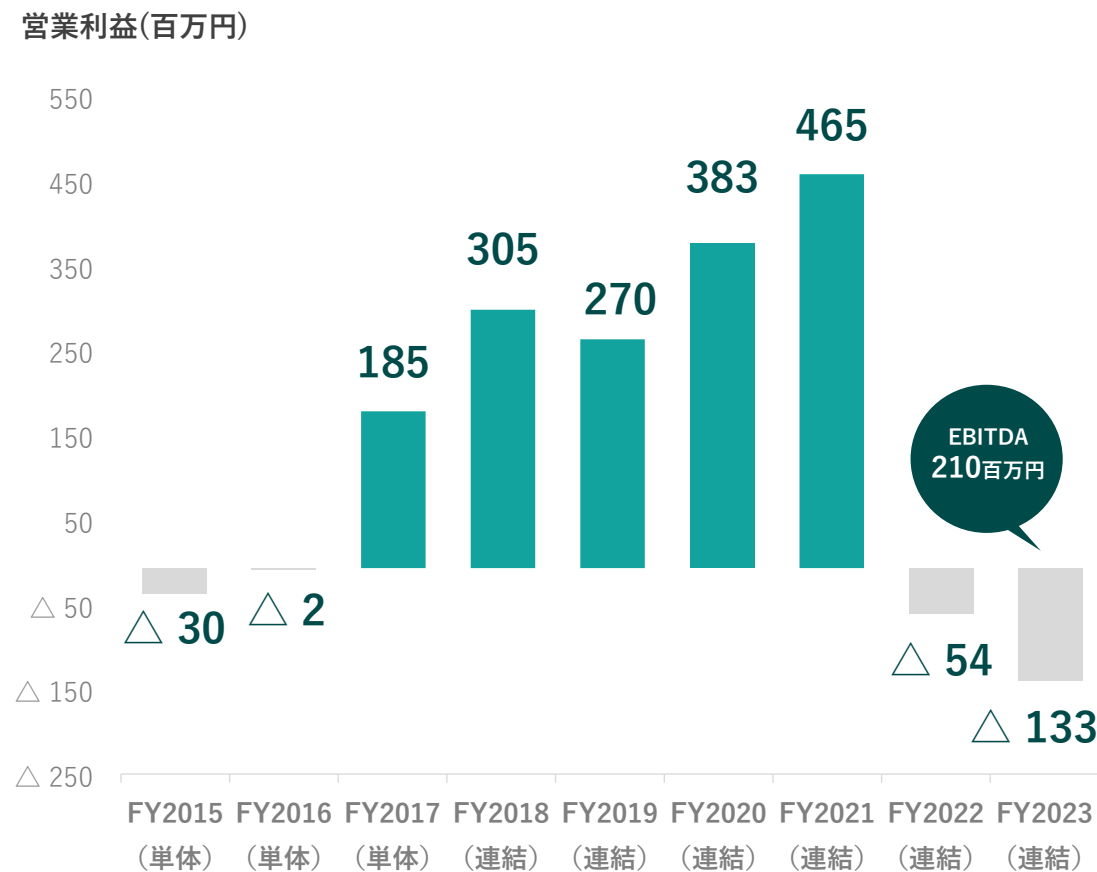


# 1-2. 2023年12月期 決算概要 / 連結売上高・連結営業利益

【連結売上高】<sup>※1</sup> 6,219 百万円 (YonY 122.6%)



【連結営業利益】 △133 百万円 (YonY △79 百万円)  
EBITDA 210 百万円<sup>※2</sup>



※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



# 1-3. 2023年12月期 決算概要 / 連結損益計算書・連結貸借対照表

- 既存事業は引き続き好調となり、売上高は前期比で122.6%と大幅増収
- 新たに連結子会社化した「株式会社テトラクローマ」及び「TT TECH COMPANY LIMITED」の取得関連費用（仲介報酬、DD費用等）が発生したことで販管費が増加

連結損益計算書

(百万円)	FY2023 実績	FY2022 実績	YonY
売上高	6,219	5,071	1,147
売上総利益	5,122	4,221	900
販売費及び一般管理費	5,256	4,276	980
営業利益	△133	△54	△79
営業利益率	△2.2 %	△1.1 %	△1.1 pt
経常利益	357	△45	402
税金等調整前当期期純利益	360	△141	502
親会社株主に帰属する 当期純利益	△204	△265	60
EBITDA ※	210	318	△107

連結貸借対照表

(百万円)	2023年 12月末	2022年 12月末	増減
流動資産	2,411	1,677	734
現預金	1,436	898	537
固定資産	2,562	2,207	355
資産合計	4,974	3,884	1,089
流動負債	1,259	1,049	210
固定負債	1,970	1,956	13
負債合計	3,229	3,005	224
株主資本	947	869	78
純資産計	1,744	879	865
負債・純資産計	4,974	3,884	1,089

※EBITDA = 営業利益+のれん償却費 + 減価償却費





# 1-4. 2023年12月期 決算概要 / 事業別セグメント実績

- メディア事業はアプリの広告運用が好調、4Qに子会社化した株式会社テトラクロマの取得関連費用約36百万円を計上
- プラットフォーム事業は2Qに事業譲受した「SATORI電話占い」をはじめ、電話占いサービス群が大きく貢献

(百万円)		FY2023 実績	FY2022 実績	増減
連結業績	売上高	6,219	5,071	1,147
	営業利益	△133	△54	△79
	EBITDA ※	210	318	△107
メディア事業	売上高	4,047	3,272	775
	セグメント利益	329	320	9
	EBITDA	346	345	1
プラットフォーム事業	売上高	2,091	1,778	313
	セグメント利益	200	156	43
	EBITDA	509	460	49
その他	売上高	80	21	59
	セグメント利益	△205	△97	△107

過去最高の売上高を記録

過去最高の売上高を記録

過去最高の売上高・利益を記録

過去最高の売上高を記録

※EBITDA = 営業利益+のれん償却費 + 減価償却費



# 1-5. 2023年12月期 決算概要 / 各事業の進捗状況

デジタルビジネス・コングロマリットに向けた事業ポートフォリオの強化及び新規事業・サービスの創出

	FY2023の黒字事業	FY2023の赤字事業	
	利益創出フェーズ ※1	利益化フェーズ ※2	事業化フェーズ ※3
メディア事業	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">無料ゲーム</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Play to Earn (インセンティブゲーム)</div> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">デジタル マーケティング</div>	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">GameFi</div>
プラットフォーム事業	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">電話占い 「カリス」「SATORI」</div>	<p style="text-align: center; font-size: small;">電話占いから派生</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">「恋愛相談 METHOD」</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">ヘルステック 「OWN.」</div> </div> <p style="text-align: center; font-size: x-small;">2023年10月サービス開始</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">メッセージアプリ 「B4ND」</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">オフィシャル ファンクラブ運営</div> </div>
その他	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">投資</div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">デジタルサイネージ</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">人材サービス 「Seekers Port」</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">メタバース・NFT</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">その他 新規事業</div> </div>




既存事業で創出した利益を複数の新規事業へ投資。  
さらに注力すべき事業を取捨選択し、  
次なる収益柱の確立&セグメント化を目指す。

※1. 利益創出フェーズ：利益が黒字の状態  
 ※2. 利益化フェーズ：ビジネスモデルが構築され、赤字の状態であるが、順調に売上が積みあがっている状態  
 ※3. 事業化フェーズ：ビジネスモデルの構築を行っている状態



# 1-6. 2023年12月期 決算概要 / 主要なM&A・投資案件の実績

事業から創出した利益で戦略投資と回収を推進し、企業価値の積み上げを実現

時期	内容	進捗状況
< M&A >		
 TETRACHROMA	2023年12月 画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクロマの株式取得（完全子会社化）	FY2023の4Qより連結（メディア事業） 当社グループのエンジニアリソースを活用してアプリ版の開発等により事業規模を拡大
 TT TECH	2023年4月 (連結開始は12月) ベトナム拠点の開発会社である Seesaa Vietnam co., ltd.の株式取得（完全子会社化）	TT TECH COMPANY LIMITED に商号を変更 当社グループにおけるエンジニアリソースの共有化によるシームレスな開発体制を構築、各事業部のプロダクト開発に貢献
SATORI 電話占い	2023年4月 株式会社サイバーエージェントが行う電話占い事業「SATORI電話占い」を事業譲受	FY2023の2Qより連結（プラットフォーム事業） 売上高約26百万円（月次）と収益拡大に貢献
< ベンチャー投資 >		
 base partners	2023年10月 連結子会社である BASE Partners Fund 1号 投資事業有限責任組合が保有する投資有価証券の一部を売却	550百万円の投資有価証券売却益を計上 当連結会計年度において、営業外収益として計上

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 2. セグメント別概況 -メディア事業-



## 2-1. メディア事業 / 概況

収益貢献するスマートフォンアプリの運用本数が増加し大幅増収  
事業拡大のため画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクロマを連結子会社化

FY2023

売上高  
**4,047** 百万円

YonY 増減  
**123.8** % **+775** 百万円

過去最高の  
売上高を記録

セグメント利益  
**329** 百万円

YonY 増減  
**102.9** % **+9** 百万円

EBITDA ※1  
**346** 百万円

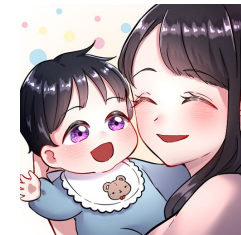
YonY 増減  
**100.4** % **+1** 百万円

ハイパーカジュアルゲーム



「Hoarding and Cleaning」

カジュアルゲーム



「ハッピーベイビー」

インセンティブゲーム



ポイ活ゲーム

- 世界に配信しているハイパーカジュアルゲームアプリでは、複数のヒットタイトルの運用を継続しつつも、新規タイトル「Hoarding and Cleaning」が業績に貢献、カジュアルゲームアプリの「ハッピーベイビー」も国内に留まらず、グローバルでの運用も好調となり大きく貢献。
- Play-to-Earn領域 ※2 にて“インセンティブゲーム”の展開を開始したポイ活ゲームアプリ群も業績に大きく貢献。
- 4Qに画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクロマの株式取得（完全子会社化）し、関連費用約36百万円を計上。

※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 「Play-to-Earn」 = ゲームをプレイすることで、ユーザーがアプリ内通貨などのインセンティブを得られる形式のゲーム



## 2-1. メディア事業 / 主要事業のKPI（スマートフォンアプリ）

ポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）の貢献によりDL数が増加し、累計DL数は7億件を突破  
国内・海外での広告運用が好調となりKPI達成

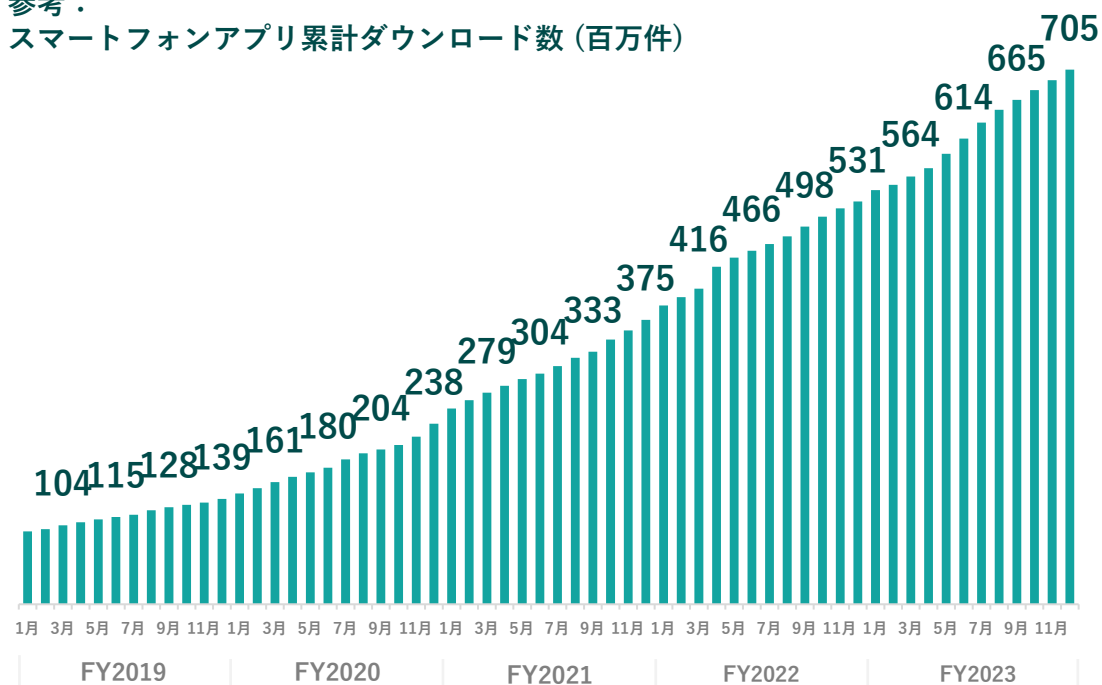


※  
KPI（運用本数）

	FY2023 計画	FY2023 実績
運用本数 (月平均)	365	384

KPI達成

参考：  
スマートフォンアプリ累計ダウンロード数（百万件）



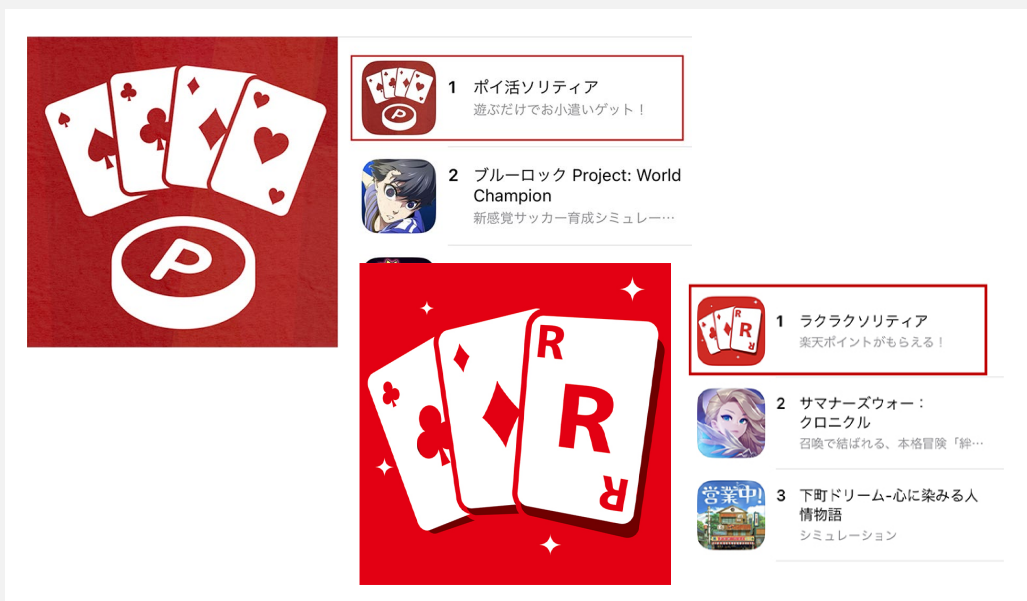
※「運用本数」とは、広告出稿から運用を伴うすべてのスマートフォンアプリの本数（月平均）に加え、FY2023より家庭用ゲーム機向けの有料ゲームコンテンツの販売タイトル数を含んでおります。



## 2-1. メディア事業 / トピックス①

- 新ジャンルのポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）が好調、業績貢献
- 11月に画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクローマの株式取得（完全子会社化）

2023年から本格的に開始した  
ポイ活ゲームアプリを多数展開し業績貢献



「ポイ活ソリティア」がApp Store（無料ゲーム）ランキングにて第1位にランクイン（2023/1/18時点）、「ラクラクソリティア」も同1位にランクイン（2023/3/14時点）するなど、新ジャンルの確立と事業拡大を目指しています。

「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中の  
クリエイターとユーザーを繋ぐ画像生成サービス「Picrew」

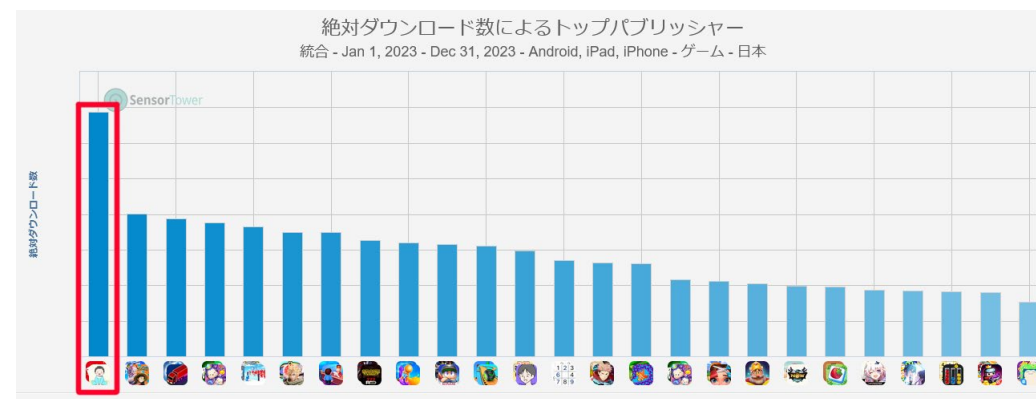


当社グループの強みであるマーケティングナレッジや海外拠点の人的リソースを共有し、同社のさらなる成長を促してまいります。



## 2-1. メディア事業 / トピックス②

東京通信グループが日本市場における日本パブリッシャーとして  
3年連続ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得 ※1



東京通信グループが、Sensor Tower社統計データ「2023年のゲームダウンロード数ランキング（日本市場/Android, iPad, iPhone統合データ）」において第1位にランクインし、日本パブリッシャー（配信会社）として2021年から3年連続で日本一を獲得

これまでにリリースしたスマートフォンアプリのタイトルは約6,000（2023年12月現在）にもものぼり、2021年には「Save them all」、2022年には「stop the flow!」といったハイパーカジュアルゲームアプリが世界中で大ヒットし、2023年からは、ポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）やNintendo Switch™※2ダウンロードソフトへの移植展開などの新たな挑戦も行っており、国内、海外問わずダウンロード数は増加しております。

※1. Sensor Tower社「絶対ダウンロード数によるトップパブリッシャー別」日本市場における日本パブリッシャーとして/Android, iPad, iPhone統合データランキング（対象期間：2021年1月1日～2023年12月31日）

※2. 「Nintendo Switch」は、任天堂株式会社の商標です。





## 2. セグメント別概況 -プラットフォーム事業-

## 2-2. プラットフォーム事業 / 概況

電話占い「カリス」の堅調な推移に加え、事業譲受した「SATORI電話占い」のロールアップに成功  
 新規サービスの「恋愛相談METHOD」や「B4ND」&ファンクラブサービス運営がスタート ※1

FY2023

売上高	YonY	増減
2,091 百万円	117.6 %	+313 百万円

過去最高の  
売上高・利益  
を記録

セグメント利益	YonY	増減
200 百万円	127.8 %	+43 百万円

EBITDA ※2	YonY	増減
509 百万円	110.7 %	+49 百万円

相談サービス

ヘルステック・エンタメテック



- 電話占いサービス群が大きく貢献
  - ・電話占い「カリス」の業績は堅調に推移しており、2023年4月に株式会社サイバーエージェントより事業譲受した「SATORI電話占い」を追加。電話占いサービス群が業績に大きく貢献。
  - 10月には電話占いから派生した新サービス「恋愛相談METHOD」をリリース。
- 新規事業の精力的な展開
  - アーティストと双方向のコミュニケーションを実現する推し活×メッセージアプリ「B4ND」の正式版を9月にリリースし、オフィシャルファンクラブサービスの運営等を含め、エンタメテック事業としてスタート。
  - より一層、芸能プロダクションへの営業活動を強化、参画アーティストの拡大を図る。

※1. FY2023のオフィシャルファンクラブサービスの業績は新規事業として「その他」セグメントに含まれています。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



## 2-2. プラットフォーム事業 / 主要事業のKPI（電話占い）

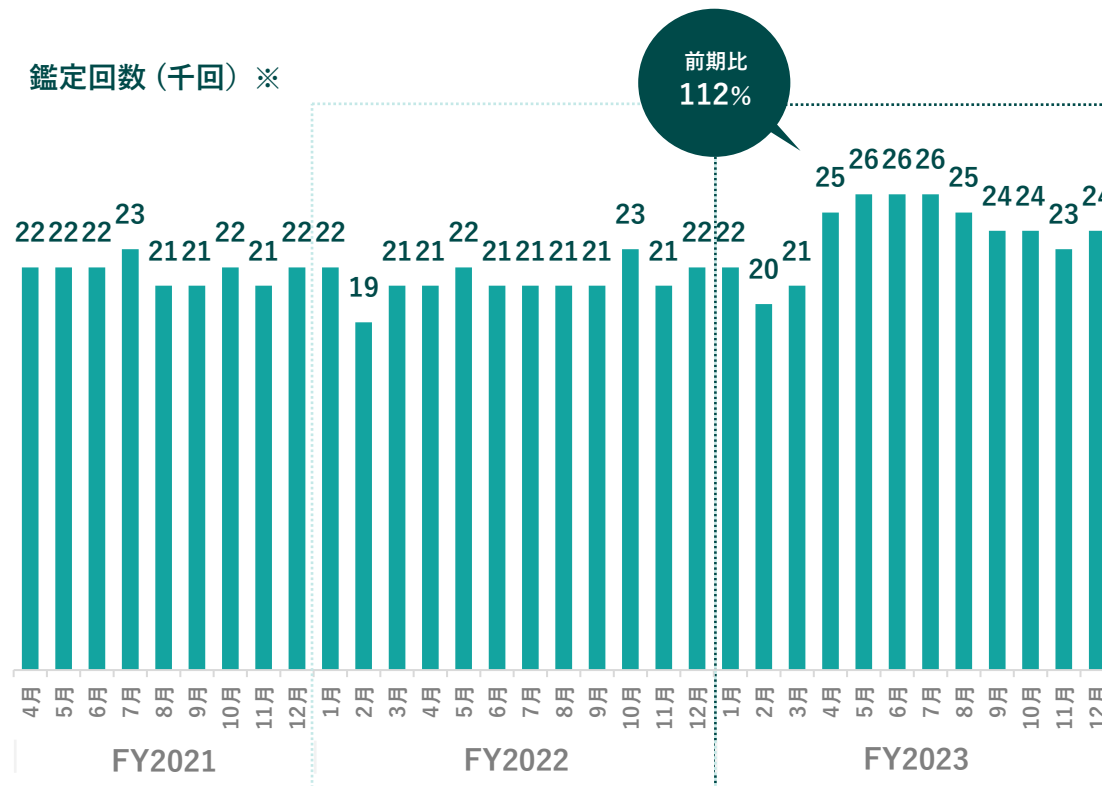
2Qから追加した「SATORI電話占い」により  
鑑定回数が前期比で約112%と増加（前年の261千回から292千回に増加）



SATORI電話占い KPI（鑑定回数）

	FY2023 計画	FY2023 実績
鑑定回数 (千回)	299	292

鑑定回数（千回）※



※FY2021 1Qまでの数値については、当社グループによる「株式会社ティファレット」の株式取得前の情報となるため非掲載となります。

## 2-2. プラットフォーム事業 / トピックス①

- FY2021の株式会社ティファレットの株式取得（完全子会社化）後、電話占い「カリス」の収益改善を達成
- FY2023に株式会社サイバーエージェントから「SATORI電話占い」を譲り受け、シェア拡大を狙う

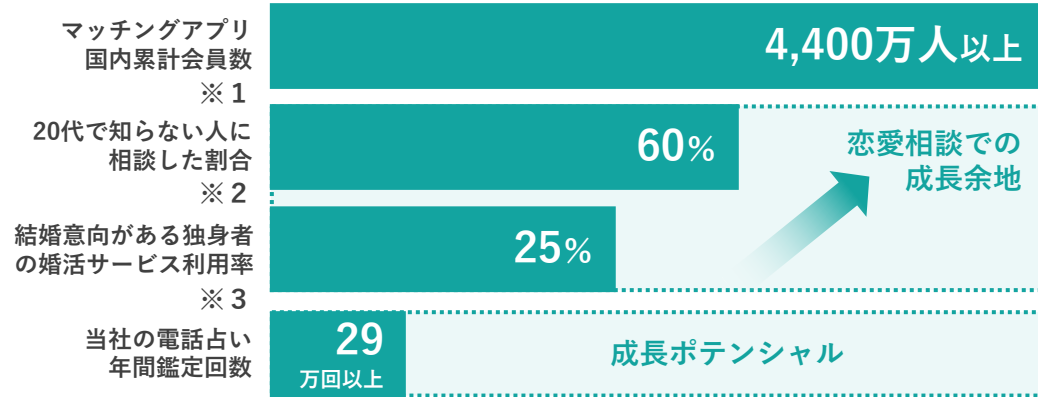


※1. 「SATORI電話占い」はFY2023 2Qから追加のため、FY2023の月平均の売上高は2Q～4Qまでの実績値から算出（約26百万円）し、年間数値は12か月を掛け合わせた情報を用いています。

※2. FY2021 1Qまでの数値については、当社グループによる「株式会社ティファレット」の株式取得前の情報となるため、FY2021の月平均の売上高は2Q～4Qまでの実績値から算出しています。

## 2-2. プラットフォーム事業 / トピックス②

C to C 及び B to C スキルシェア市場でのシェア拡大を目的とし  
10月に主力事業である電話占いからの派生サービス「恋愛相談METHOD」をリリース



※1. 出所：マッチングアプリ国内上位3社の累計会員数の合計（2023年）  
 ※2. 出所：株式会社RLECT「恋愛相談に関する実態調査」（2022年）  
 ※3. 出所：株式会社リクルート「婚活実態調査2022」（2022年）

## 2-2. プラットフォーム事業 / トピックス③

9月に推し活×メッセージアプリ「B4ND」の正式版リリース  
同時にオフィシャルファンクラブサービスの運営も開始※

アーティストと双方向のコミュニケーションを実現する  
推し活×メッセージアプリ「B4ND」正式版を9月にリリース



今後はより一層、芸能プロダクションへの営業活動を強化、参画アーティストの拡大を図ってまいります。



(リリース順に掲載)

同時にオフィシャルファンクラブサービスの運営も続々と開始。  
推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の当社経済圏の拡大に向け、当該市場を支援するワンストップサービスを提供します。

※FY2023のオフィシャルファンクラブサービスの業績は新規事業として「その他」セグメントに含まれています。



## 2. セグメント別概況 - その他（新規事業） -



## 2-3. その他(新規事業) / トピックス①

### BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合が保有する 投資有価証券の一部を売却し、550百万円の投資有価証券売却益を計上<sup>※</sup>

2023年5月に、当社が組合員である TT1 有限責任事業組合とBP1有限責任事業組合（住所：東京都渋谷区、代表組合員：山口丈寛）が共同でGPを務める**BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合**を連結子会社化いたしました。なお、本件に伴う追加出資等はなく、所有株式状況等の変動はありません。

連結子会社化後の BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合の経営体制としては、外川穰及び山口丈寛の2名が引き続き代表パートナーを務めることになり、投資方針や投資先への支援体制には変更は無く、起業家の挑戦をハンズオンで支援をするシードVCとしての活動を継続致します。

当社では引き続き、**事業創造と戦略投資による成長を加速**させてまいります。

#### BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合 投資実績（一例）

株式会社SODA

株式会社UPSIDER

株式会社Brave group

（当社コーポレートサイトより転載）

※投資有価証券売却益は、当連結会計年度において営業外収益として計上しています。

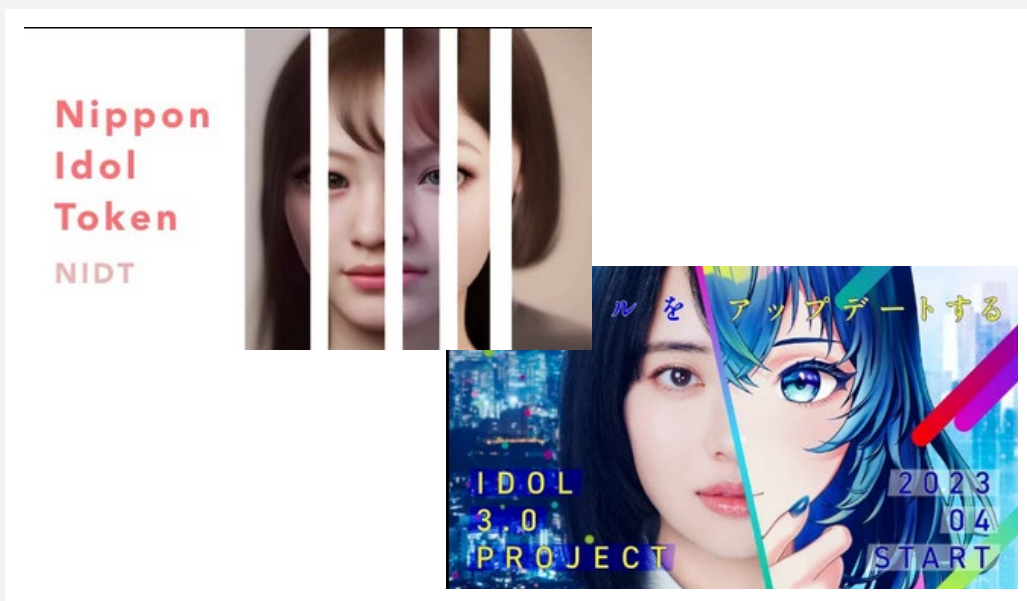


## 2-3. その他(新規事業) / トピックス②

FY2022に株式会社オーバースへ出資&オーバースが発行する暗号資産「NIDT」を保有  
FY2023に新アイドルグループのオフィシャルサイトやファンクラブサービスの開発・運営から支援を開始

株式会社オーバースのアイドル×メタバースプロジェクトが始動

### Nippon Idol Token / IDOL3.0 PROJECT



当社と株式会社オーバース、株式会社gumiがメタバース及びWeb3.0に関する戦略的パートナーシップ構築に向けて合意

時代の変化やニーズに合わせて”アップデートする”  
アイドルグループ「WHITE SCORPION」が新たに誕生。

当社はオフィシャルサイトやファンクラブの開発・運営  
から開始し、今後も様々な支援を継続いたします。



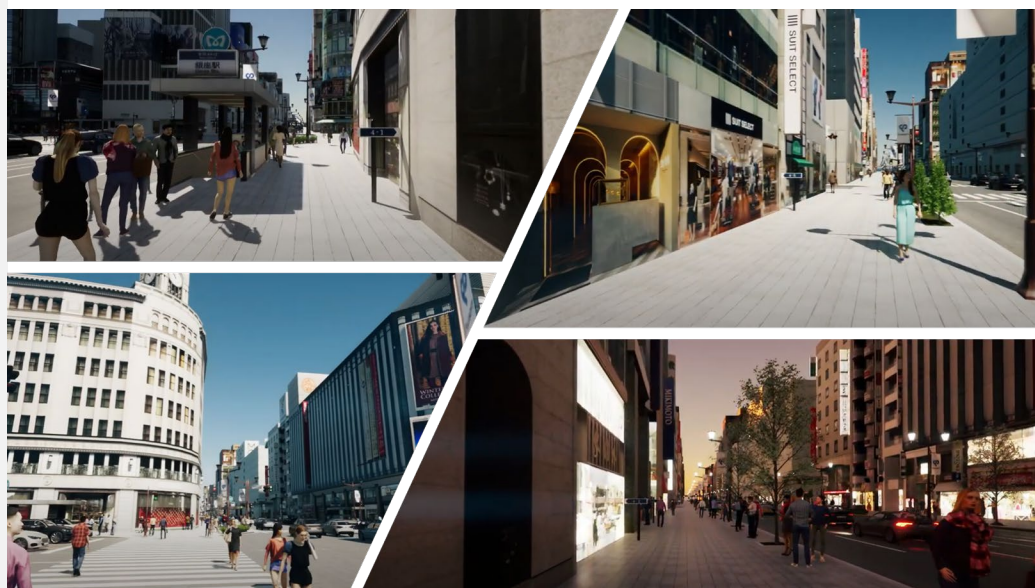
「WHITE SCORPION」は、株式会社オーバースが運営し、48グループや坂道シリーズなど国民的アイドルグループを手がけてきた秋元康氏が総合プロデューサーを務める新アイドルグループです。2023年4月よりオーディションが開始され、10月7日に最終合格者が発表、12月7日にキングレコードより配信シングル「眼差し Sniper」でデビュー。



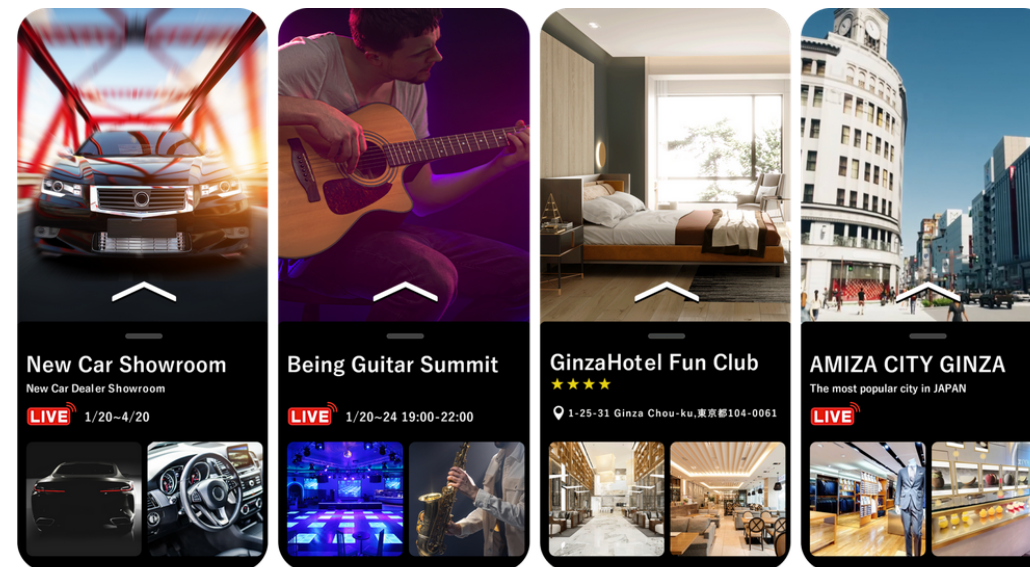
## 2-3. その他(新規事業) / トピックス③

### メタバース事業の創出に向け設立した株式会社アミザが主導する AMIZA <街づくり>プラットフォーム構築プロジェクトの開発が継続中

#### AMIZA <街づくり>プラットフォーム構築プロジェクト AMIZA CITY GINZA



高度数学を使用し、リアルとバーチャルの融合でもう一つの銀座の街を誕生させます。ショップなどの商業施設、劇場、ホテルなど、様々な街の要素が網目のように交差する「AMIZA CITY GINZA」。



#### Shopping

AMIZAは日本を代表するショップが集う、今までにないOptimized metaverse空間。AI技術を軸に、最先端のショッピング体験を提供。

Comming Soon

#### Entertainment

世界中からアクセスできるライブハウスで、国内外のアーティストがライブ体験を提供。歌舞伎や寄席、祭といった日本文化を積極的に発信。

Comming Soon

#### Community

企業や学校、ブランドなどの多様なコミュニティにとって、強い絆が生まれる「場所」を提供。リアルを超えたコミュニケーションが生まれます。

Comming Soon

#### GINZA

世代を超えて愛され、一流が集う街「銀座」。フラッと出かけたくなる、歩みを止めて味わいたくなる銀座の魅力をデジタル空間に再現。

Comming Soon

### クオリティ追及のため開発継続中 2024年春のβ版リリースを目指す

 TOKYO TSUSHIN GROUP

### 3. 2024年12月期 業績計画

# 3-1. 2024年12月期 業績計画 / 全社業績計画

- 既存事業のグロース&新規事業/戦略投資をスケールさせることで、売上高で前期比約130%の成長を目指す
- 引き続き新規事業への投資は継続するが、特殊要因がなくなるFY2024は営業利益で黒字化の想定

(百万円)	FY2024 計画	FY2023 実績	増減
売上高	8,000	6,219	1,780
営業利益	40	△133	173
経常利益	130	357 <sup>※1</sup>	△227
親会社株主に帰属する 当期純利益	△80	△204	124
EBITDA <sup>※2</sup>	440	210	229

## ● メディア事業

- 海外市場で成長が著しいハイブリッドカジュアルゲームアプリ（広告収益+課金収益の混合）ジャンルへの開発領域拡大
- 過去に制作した国内向けカジュアルゲームアプリを活用し、ローカライズ&カルチャライズによってグローバル展開を加速
- FY2023にM&Aした(株)テトラクローマの画像生成サービス「Picrew」のアプリ版を開発することでシェア拡大を図る
- ポイ活ゲームアプリの知見を活かし、暗号資産発行体と連携しながらカジュアルゲーム×GameFi Economy構築を推進

## ● プラットフォーム事業

- FY2023に事業譲受した「SATORI電話占い」と新規サービス「恋愛相談METHOD」をグロースさせ業績拡大
- 推し活×メッセージアプリ「B4ND」では参画アーティストのリクルーティングに引き続き注力

## ● その他（新規事業）

- オーバース社が運営する新アイドルグループ「WHITE SCORPION」を始めとするidol3.0プロジェクトへの支援強化
- ファンクラブサービス運営の規模拡大

※1. 2023年12月期は保有していた有価証券の投資有価証券売却益（営業外収益）が含まれております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

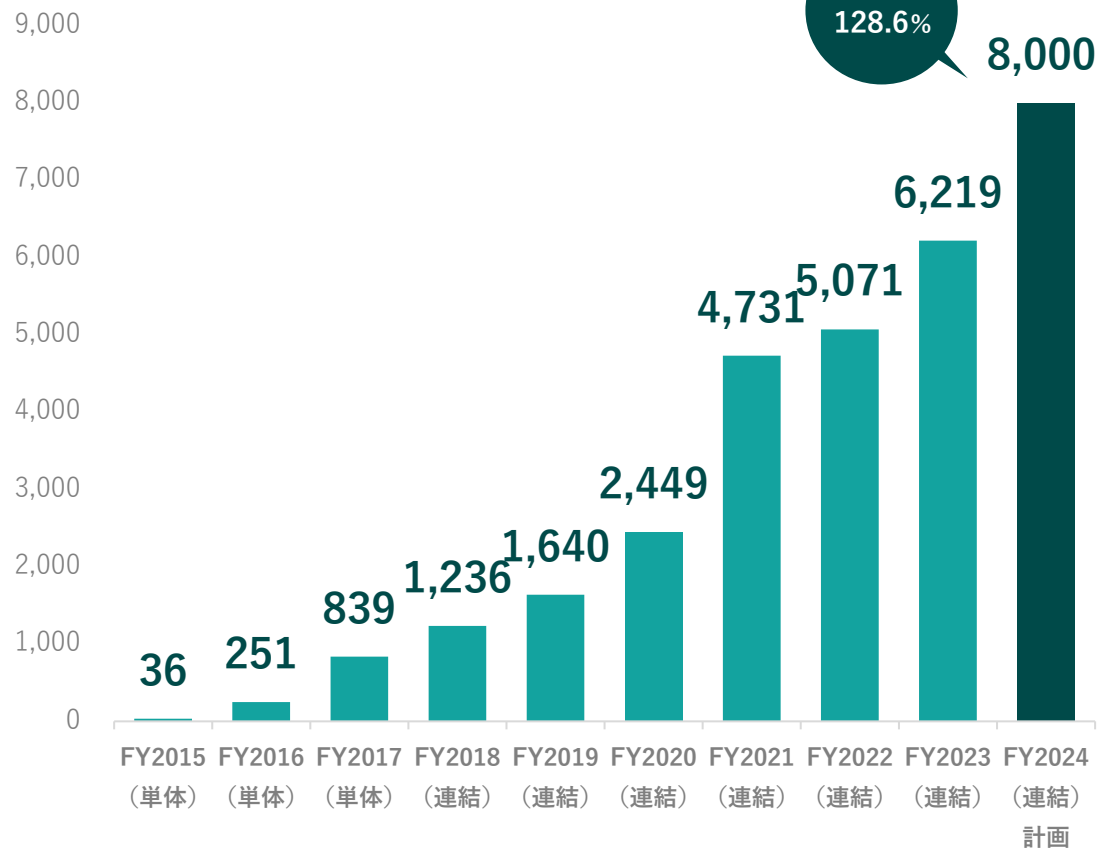


## 3-2. 2024年12月期 業績計画 / 連結売上高・連結営業利益

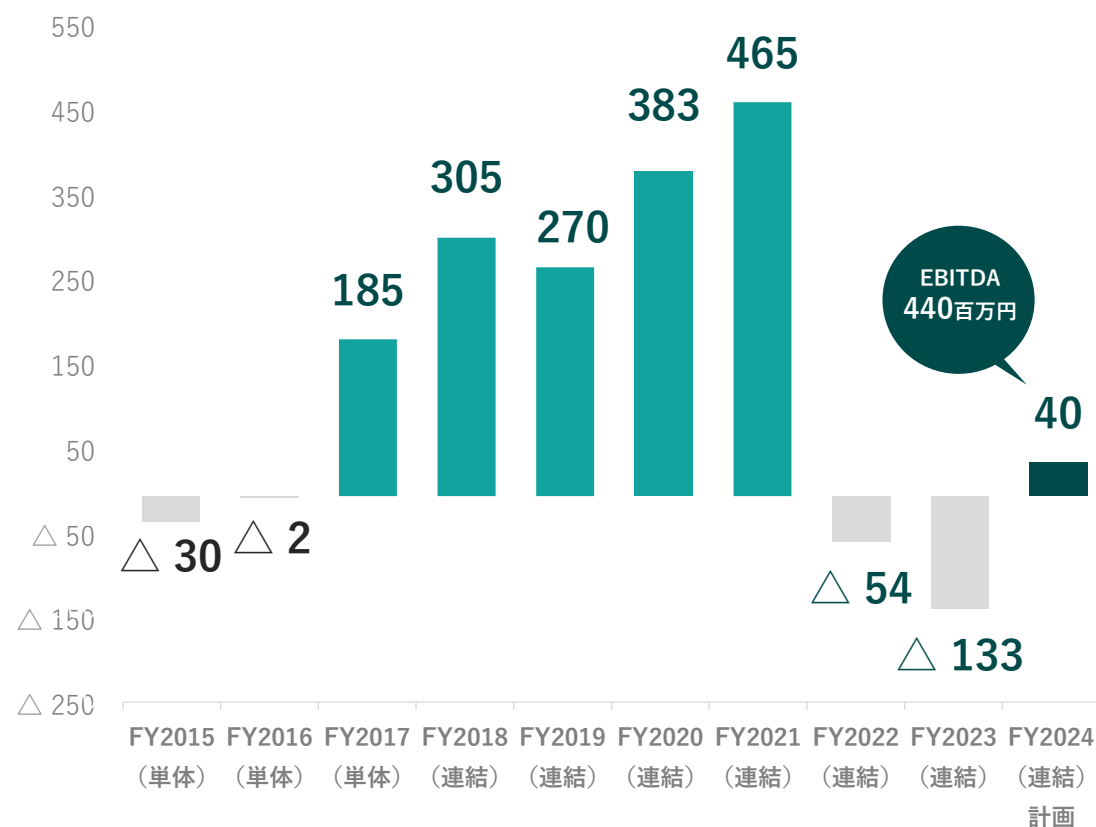
【連結売上高計画】 <sup>※1</sup> 8,000 百万円 (YonY 128.6%)

【連結営業利益計画】 40 百万円 (YonY 173百万円)  
EBITDA 440百万円  
<sup>※2</sup>

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



### 3-3. 2024年12月期 業績計画 / 事業別セグメント計画

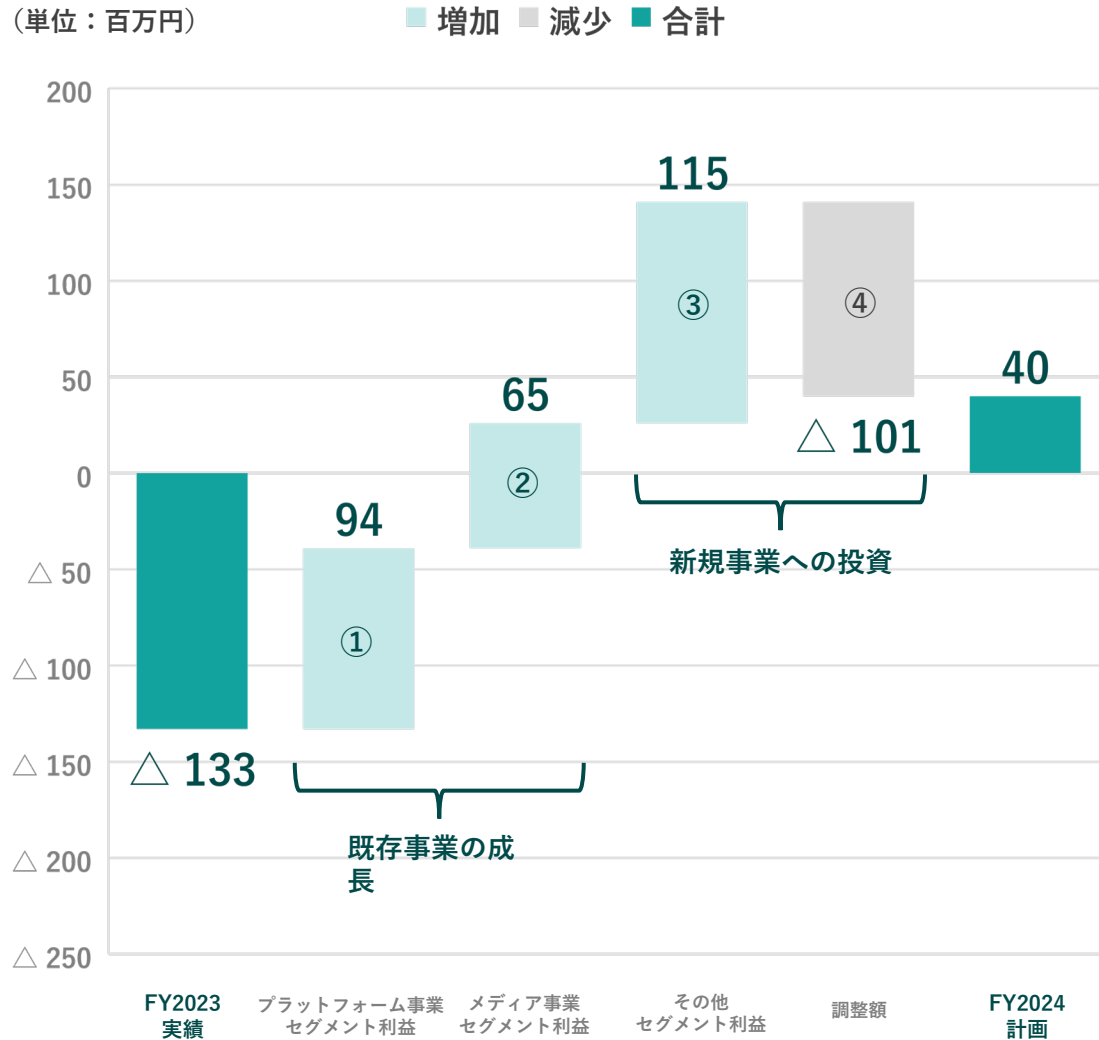
		FY2024 計画	FY2023 実績	増減	
連結業績	(百万円)				
	売上高	8,000	6,219	1,780	
	営業利益	40	△133	173	
	EBITDA ※	440	210	229	
	メディア事業	売上高	4,810	4,047	762
		セグメント利益	395	329	65
		EBITDA	470	346	123
	プラットフォーム事業	売上高	2,570	2,091	478
		セグメント利益	295	200	94
EBITDA		600	509	90	
その他	売上高	620	80	539	
	セグメント利益	△90	△205	115	

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



# 3-4. 2024年12月期 業績計画 / 営業利益増減分析・計画対前年度比

(単位：百万円)



## ①プラットフォーム事業

- ・ 電話占いサービス群を運営する(株)ティファレットの管理費用等の縮小
- ・ FY2023に事業譲受した「SATORI電話占い」と新規サービス「恋愛相談METHOD」をグロースさせ業績拡大
- ・ 「B4ND」をはじめとする新規サービス群の収益化フェーズへの移行

## ②メディア事業

- ・ 引き続きハイパーカジュアルゲームアプリのグローバル展開を強化していくとともに、新ジャンルへの着手により収益面での拡大を図る
- ・ FY2023にM&Aした(株)テトラクロマの画像生成サービス「Picrew」のアプリ版を開発することでシェア拡大を図る (FY2023に計上した株式取得関連費用約36百万円がそのまま減算)

## ③その他事業

- ・ 引き続き、精力的に新規事業への投資は継続しながらも、FY2023以前にリリースした新規サービス群の「事業化フェーズ」から「利益化フェーズ」への引き上げを推進

## ④調整額

- ・ 事業拡大に伴う体制強化のための人件費、開発費のコスト増
- ・ 採用/広報強化に伴うコスト増

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 4. 展望





# 4-1. カジュアルゲーム × GameFi 構想

※

カジュアルゲームコンテンツの量産体制とユーザー獲得能力を活かし、GameFi領域へ参入  
トークンサプライヤーとPlay to Earnユーザーを繋ぐカジュアルゲーム × GameFi Economyを目指す



※ GameFiとはGame（ゲーム）とFinance（金融）を融合した言葉であり、ゲームをプレイすることでプレイヤーがトークンなどの経済的インセンティブを獲得できる「Play to Earn」などの仕組みを含むブロックチェーンゲームを指します。



## 4-2. 当社のメタバーズ・NFTを含む Web3.0 構想

デジタルツイン×メタバーズ構築やメタバーズ×アイドル組成プロジェクトへ参画し、今後も投資を継続  
メタバーズ×アイドルプロジェクトをサポートする立ち位置としてメタバーズ×ファンビジネスを構想



※ NFT (Non-Fungible Token) とは非代替性トークンと訳され、代替が不可能なブロックチェーン上で発行された、送信権が入った唯一無二のデータのことです。デジタル上での資産の鑑定書や所有証明書としての役割を持っている。DAOは特定の所有者や管理者が存在せずとも、事業やプロジェクトを推進できる組織を指す言葉のことである。



## 4-3. 当社のメタバーズ・NFTを含む Web3.0 構想

推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の拡大に向けた  
包括的なエンタメテック事業の開始



アイドル・タレント・アーティスト活動をワンストップで支援する包括的な「エンタメテック事業」を展開

組織やサービスに留まらない横断的なバックアップを実現

コミュニケーションサービス



PERMA

連結子会社 (株)パルマ



推し活×メッセージアプリの運営

ファンクラブ構築・支援



連結子会社 (株)TeT



ファンクラブサービス運営・EC展開



DIGITAL PLANT

連結子会社 (株)デジタルプラント



IDOL3.0 PROJECT支援 ※

その他の事業

- ・アプリ
- ・デジタルマーケティング
- ・メタバーズ
- ・仮想通貨関連

などの  
既存事業とのシナジーを模索

※ 「IDOL3.0 PROJECT」は、株式会社オーバースが運営し、48グループや坂道シリーズなど国民的アイドルグループを手がけてきた秋元康氏が総合プロデューサーを務める「従来のアイドル像にとらわれず、リアルとバーチャルを行き来するアイドル」プロジェクトです。



## 5. appendix



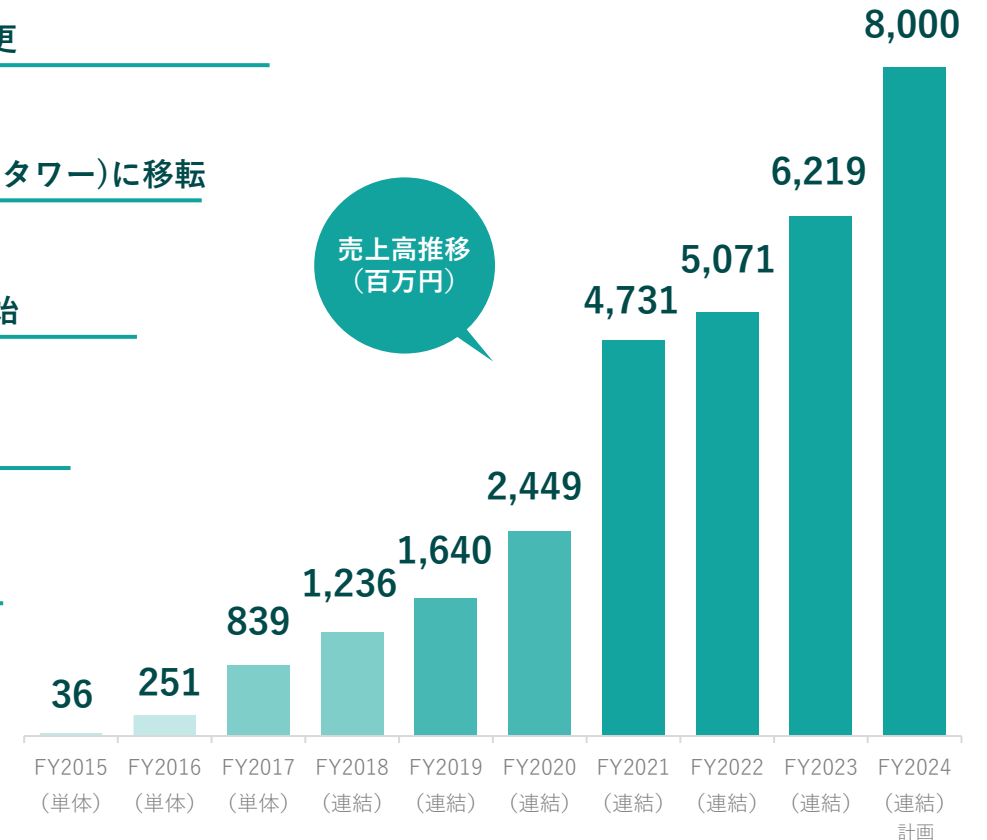
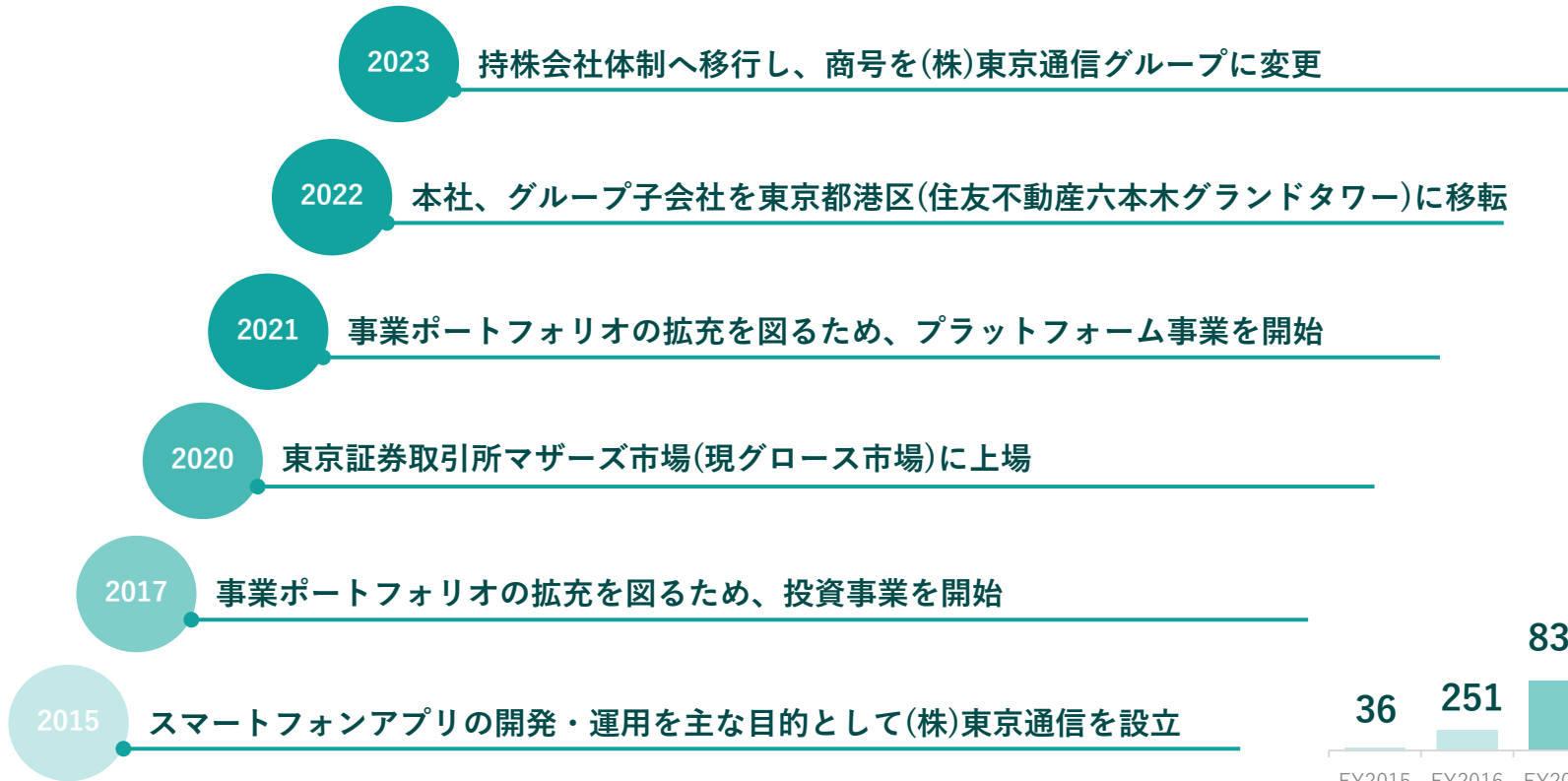
## 5-1. 会社概要

社名	株式会社東京通信グループ
代表者	代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
本社所在地	東京都港区六本木3丁目2-1 住友不動産六本木グランドタワー 22階
設立	2015年5月
資本金	613百万円
株式公開市場	東京証券取引所・グロース市場（証券コード:7359）
事業内容	メディア事業 / プラットフォーム事業 / その他
従業員数	128名
決算月	12月
グループ子会社	株式会社ティファレット / 株式会社テトラクローマ / 株式会社デジタルプラント / 株式会社パルマ 株式会社TeT / 株式会社METAVERSE A CLUB / 株式会社Digital Vision Industries 株式会社シーカーズポート / 株式会社TT / MASK合同会社 / Babangida合同会社 / fty合同会社 東京通信キャピタル合同会社 / inQ合同会社 / TT TECH COMPANY LIMITED TT1有限責任事業組合 / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合

※ 上記は2023年12月末時点の情報となります。



## 5-2. 沿革





## 5-3. 持株会社体制移行

世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向け、2023年4月から持株会社体制へ移行  
新社名を『東京通信グループ』とし、コーポレートカラーも一新

# TOKYO TSUSHIN GROUP





## 5-4. 当社の目指すもの

### 東京から世界へ

世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す

---

 TOKYO TSUSHIN GROUP

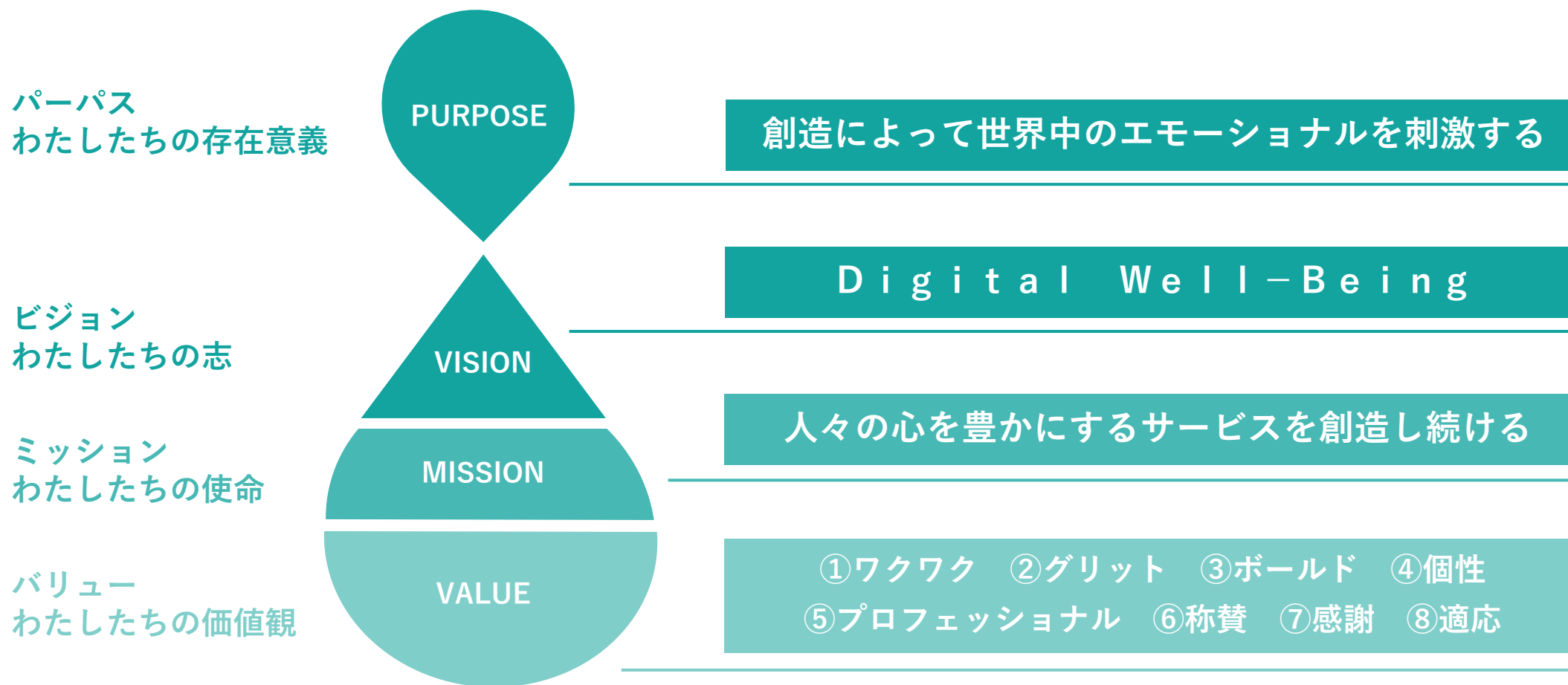
事業創造 及び 戦略投資 を推進し、事業ポートフォリオを拡大





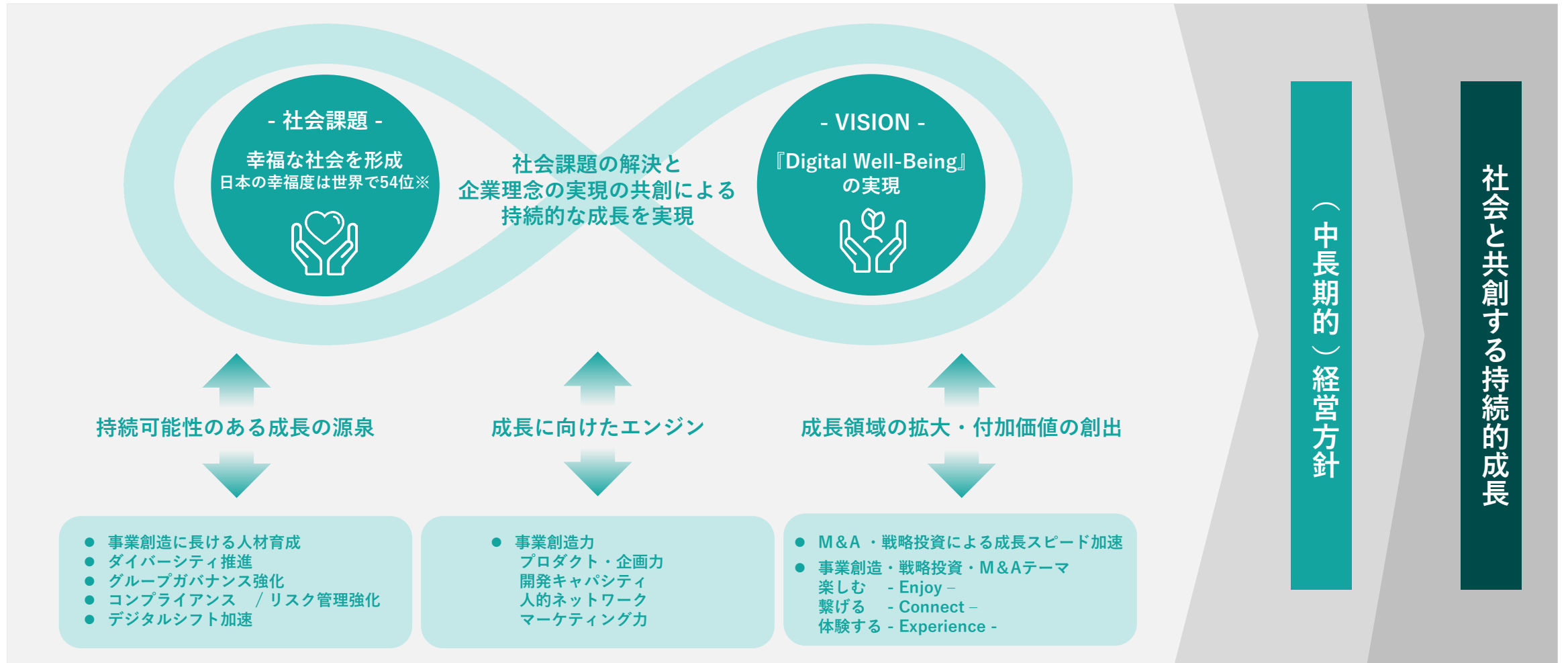
## 5-5. PURPOSE / 企業理念

「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで中長期的な企業価値の向上を図り  
持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



## 5-6. 東京通信の価値創造・持続的成長モデル

社会課題の解決と当社の企業理念の実現の共創により持続的な成長を実現  
より良い社会の実現により、事業成長及び企業価値の向上を実現する好循環

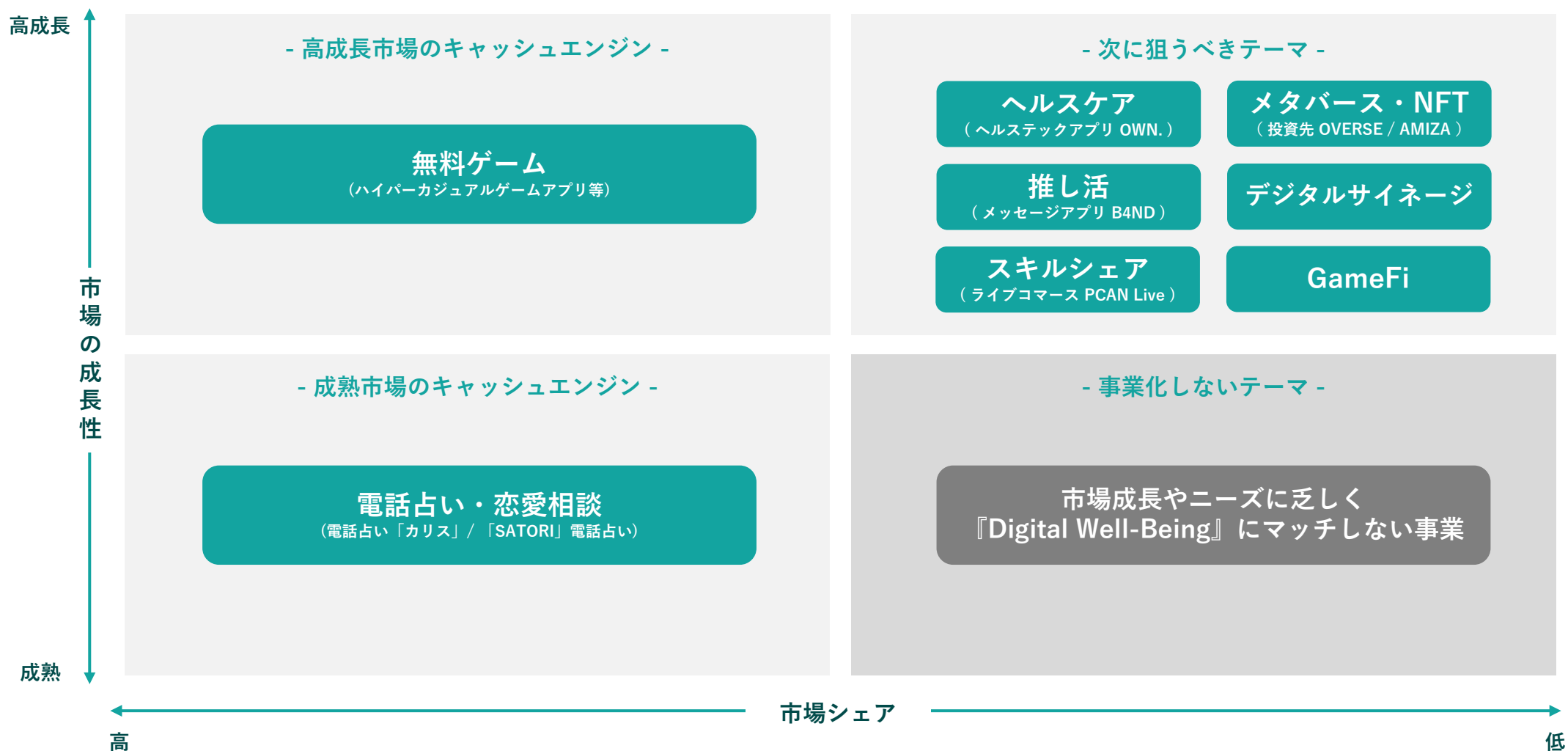


※出所：産業精神保健研究機構『世界幸福度報告』（2021）



## 5-7. 主力の事業ポートフォリオ

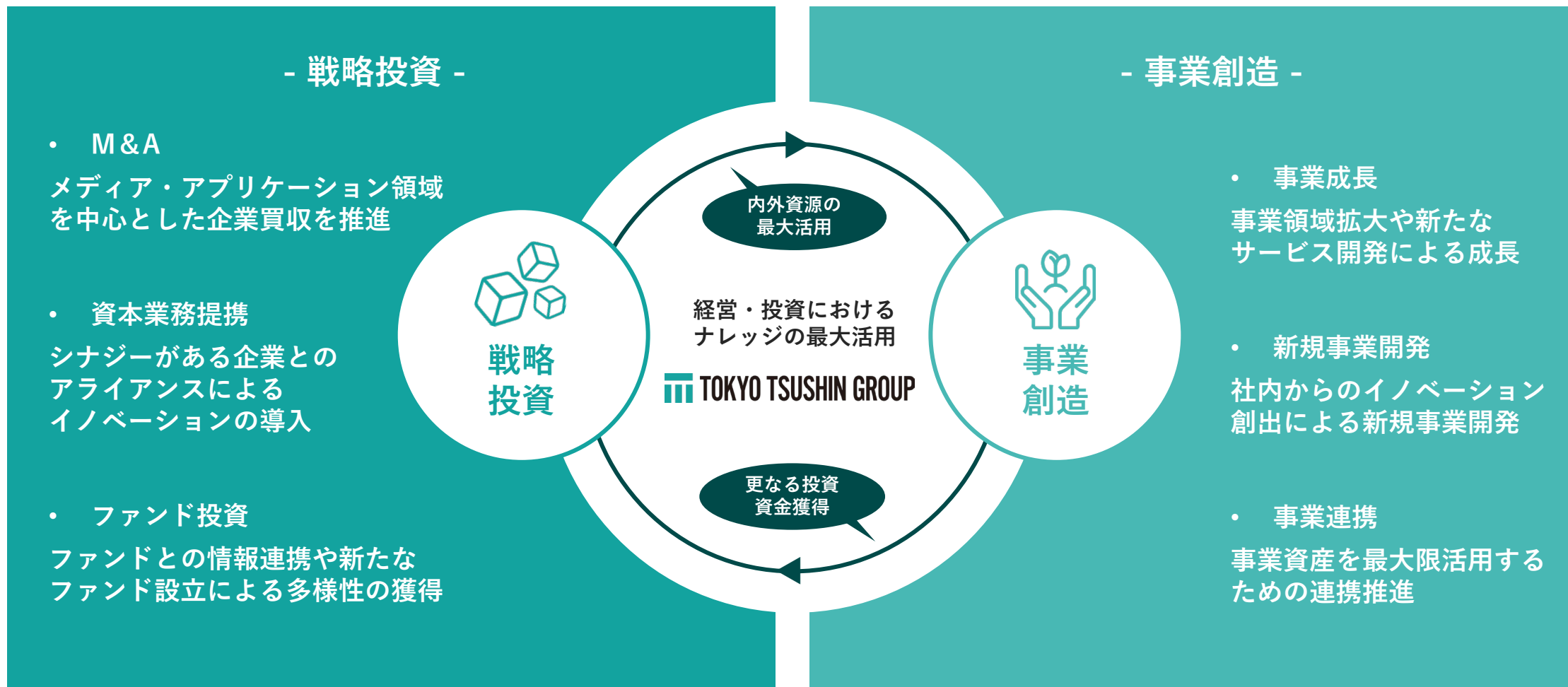
高成長市場や成熟市場のキャッシュエンジンで創出した利益を次なるテーマへ再投資  
複数の投資テーマ・ポートフォリオを保有するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す





## 5-8. 中長期 経営方針

「M&A」「資本業務提携」「ファンド投資」を戦略投資と定義して経営資源を最大活用  
事業創造 及び 戦略投資を推進し、事業ポートフォリオを拡大





## 5-9. 成長戦略のロードマップ

- ファーストステップ -

- セカンドステップ -

- サードステップ -

成長ストーリーの確立

デジタルビジネス・コングロマリット  
へグループ経営へのシフト

世界を代表する  
デジタルビジネス・コングロマリット  
に向けた成長戦略の構築

- 事業ポートフォリオの強化【完了】  
(新規事業開発及びM&A)
- 成長に向けた経営基盤強化【完了】
- 持株会社体制への移行【完了】
- 執行役員制度を導入【追加】
- PURPOSEの設定【追加】

- 持株会社体制移行による経営者輩出  
スキーム確立
- 事業創造の底上げのための外部との  
アライアンスを活用したグロース強化
- グループ力発揮に向けた各種取組強化

- デジタルビジネス・コングロマリット  
としての地位確立
- 新しいインダストリー参入や次世代の  
戦略的プロダクトを確立
- 上位市場への移行を実現し、今後の更  
なる成長を推進

グループ経営・事業シナジーの発揮による持続的成長シナリオを構築

EBITDAを積み上げ

短期 (FY2022)

中期 (FY2023~)

長期 (FY2025~)



## 5-10. 経営チーム

経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



取締役会長 / 外川 穰

- ・ 博報堂を経て、2000年にシーエー・モバイル創業、代表取締役社長として多くのネットビジネスを創出
- ・ 2003年から2008年までサイバーエージェント専務取締役を兼務
- ・ 2015年に東京通信の代表取締役会長就任
- ・ 2017年にbasepartnersファンドの代表パートナー就任



代表取締役社長CEO / 古屋 佑樹

- ・ シーエー・モバイルに新卒入社後、広告営業・メディアバイイング、新規事業開発に従事
- ・ スマートフォン市場の黎明期よりアプリ関連事業を展開し、多種多様なジャンルのサービスを創出および運営を経験
- ・ 2015年に東京通信を創業



## 5-11. 経営チーム（執行役員）

### 経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



執行役員 / 横山 佳史

- ・長年にわたり、カジュアルゲーム開発やポイントアプリ事業立ち上げに従事。国内ダウンロード数上位のアプリを多数輩出するなど、アプリ開発の実力者
- ・2015年に東京通信の社員第一号として入社
- ・2019年に取締役就任



執行役員 / 村野 慎之右

- ・エヌ・アイ・エフベンチャーズ及び磐梯インベストメンツにて企業買収、企業再生業務に携わる
- ・IT業界に転身し、M&A・経営管理等を担い、シーエー・モバイル取締役、Amazia社外取締役を務める
- ・2018年に東京通信に取締役として参画



執行役員 / 長谷川 智耶

- ・シーエー・モバイルに新卒入社後、広告営業・新規事業開発に従事
- ・サイバーエージェントに転籍後、運用型広告、動画マーケティングの局長を務める
- ・2020年に東京通信に入社、2021年に取締役就任



執行役員 / 福島 勇人

- ・シーエー・モバイルに入社後、コンテンツ事業及び占い事業を担当し、2014年に電話占い事業を展開するティファレットを買収、代表取締役就任
- ・日本占いコンテンツ協会の理事長を務め、イベントを多数主催し、2017年にシーエー・モバイルの常務取締役就任
- ・2021年にティファレットが東京通信子会社となり参画



執行役員 / 早川 晋

- ・朝日監査法人アンダーセンにてコンサルティング及び会計監査に従事
- ・DeNAのモバイル広告営業を経て、2009年にシーエー・モバイル入社後、取締役を務める
- ・2018年にゼネラルリンク取締役を経て、2022年に東京通信に取締役として参画



取締役CFO・執行役員 / 赤堀 政彦

- ・シーエー・モバイルを経て、セレンディップ・コンサルティング及びマネジメントソリューションズにて企業買収、投資先常駐支援業務、コーポレート業務全般に携わる
- ・グローバルウェイ取締役CFOとして業績黒字化及び株価向上に貢献
- ・2022年に東京通信に取締役CFOとして参画

## 5-12. 経営チーム（社外取締役・監査等委員）

### 経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



#### 取締役（社外） / 塚本 信二

- ・三井物産に新卒入社、その後、日本マイクロソフトやアマゾンジャパンでマーケティング業務に従事し、カンントリーマネージャー等を歴任
- ・2022年にアマゾン バイスプレジデントに就任しアマゾンアド アジア太平洋地区を統括
- ・2023年に当社取締役就任



#### 取締役（常勤監査等委員・社外） / 芝崎 香琴

- ・中央青山監査法人、新日本監査法人を経て、2016年に芝崎香琴公認会計士事務所代表就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



#### 取締役（監査等委員・社外） / 高橋 由人

- ・野村證券に入社、野村総合研究所取締役就任を経て、同社取締役副社長就任、同社顧問を務める
- ・BEENOS取締役（監査等委員）、セレス取締役（監査等委員）就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



#### 取締役（監査等委員・社外） / 串田 規明

- ・シーエー・モバイル、加藤・西田・長谷川法律事務所を経て、
- ・2017年に法律事務所スタートライン代表就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任





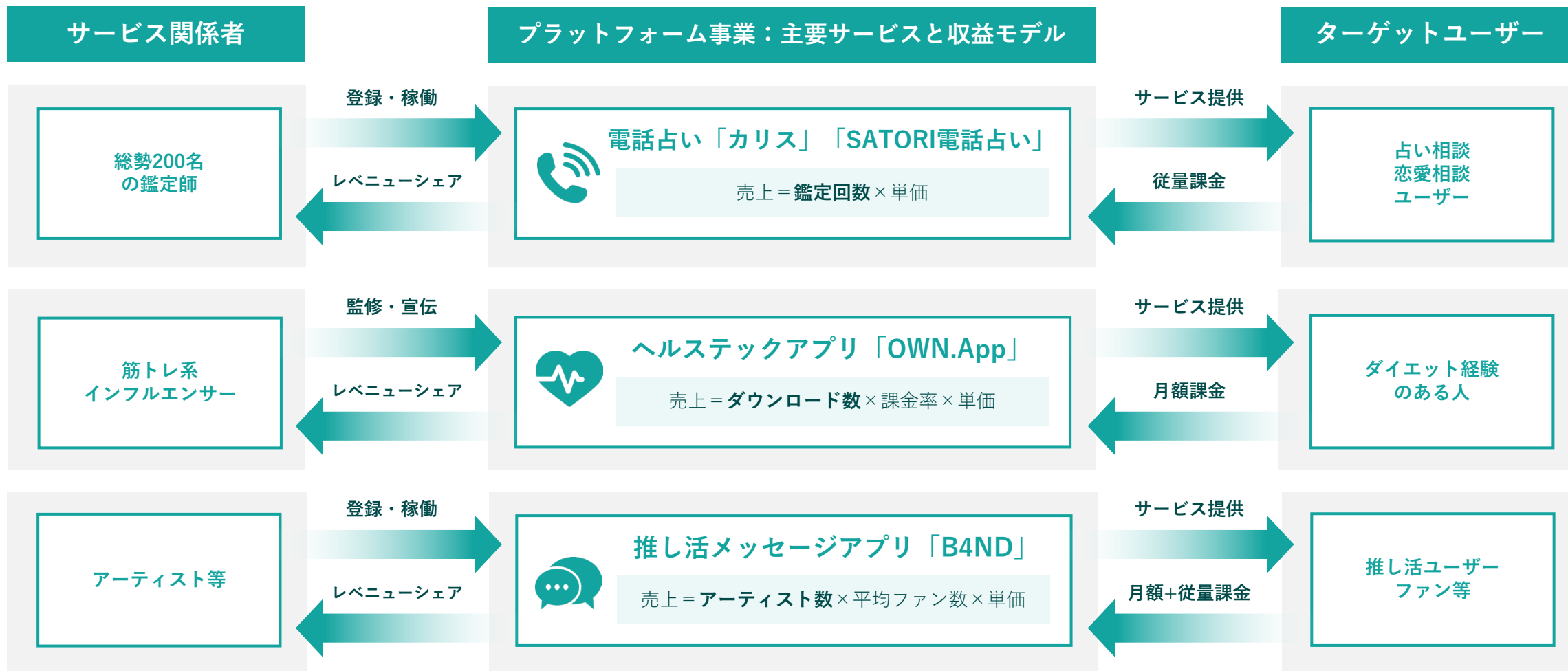
## 5-13. メディア事業 - 事業構造 -

ゲーム内広告をアドネットワークを介して広告主に提供、広告収益が主な収益源  
スマートフォン向け無料ゲームコンテンツを有料コンテンツとして別プラットフォームへ展開



# 5-14. プラットフォーム事業 - 事業構造 -

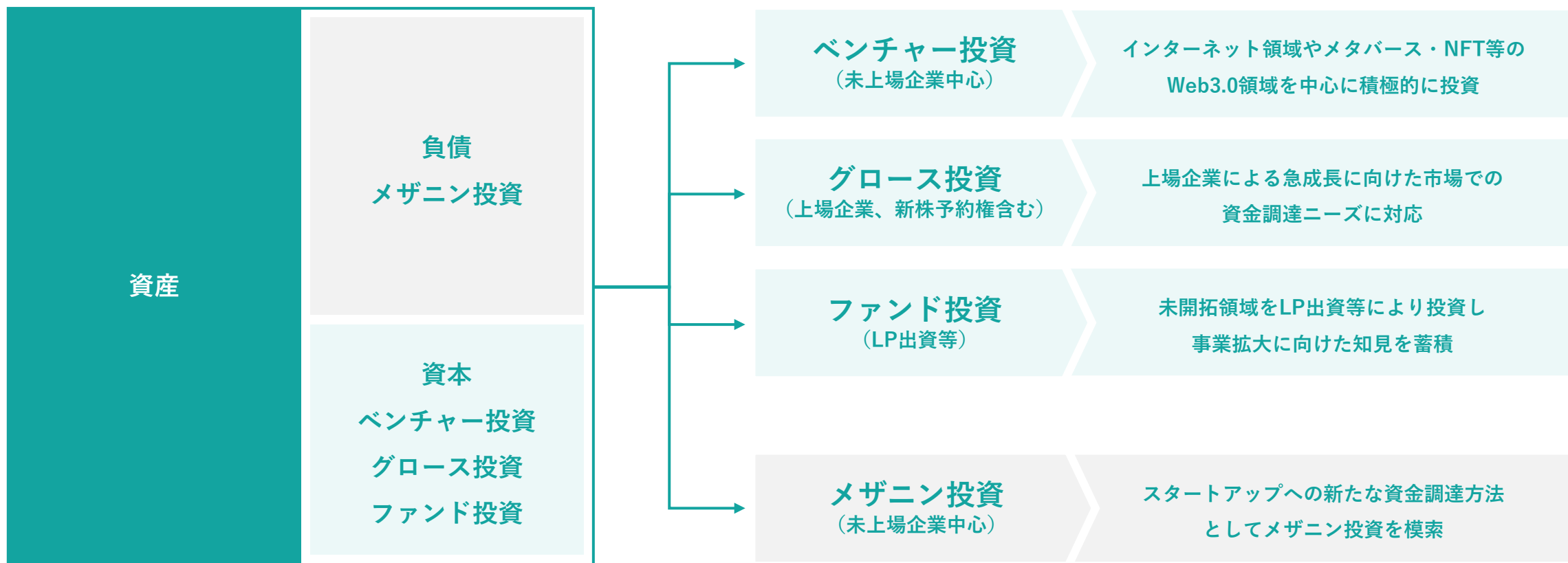
定額課金 と 従量課金 が主な収益源  
複数のプラットフォームサービスを運営





## 5-15. 投資事業の概要

今後は社内ノウハウを活かし、ベンチャー投資のみならず様々な投資手法を拡大  
投資事業の事業セグメントとしての確立を目指す



# 5-16. 当社の事業領域における市場データ

テーマ	サービス（投資先、予定含む）	対象市場	市場規模
モバイルゲーム	カジュアルゲーム	グローバル・ハイパーカジュアルゲーム市場	34億ドル（2022年推計） ※1
GameFi	ブロックチェーンゲーム	グローバル・ブロックチェーンゲーム市場	3兆円（2025年予想） ※2
スキルシェア	電話占い・恋愛相談	国内・C to C 及び B to Cスキルシェア市場	2,579億円（2021年実績） ※3
ヘルスケアアプリ	OWN.App	国内・ヘルスケアアプリ市場	600億円（2025年予想） ※4
ヘルスケアEC	OWN.Shop	国内・プロテイン及びトレーニングウェア市場	3,494億円（2021年実績） ※5,6
押し活・オタ活	B4ND	国内・オタク市場	7,163億円（2022年予測） ※7
メタバース	OVERSE / AMIZA	国内・メタバース市場	24兆円（2030年予想） ※8
デジタルサイネージ	デジタルサイネージ事業	国内・デジタルサイネージ市場	1,338億円（2026年予想） ※9
人材紹介	Seekers Port	国内・人材紹介市場	2,960億円（2021年実績） ※10

※1. 出所：Deconstruct or of Fun『2022 Predictions #1 The King is back, Merge overheats and Hypercasuals falter』（2022）  
 ※2. 出所：A.T. カーニー『“Play to Earn”という新しい価値の登場～ブロックチェーンゲーム（BCG）の市場規模と将来見通し～』（2022）  
 ※3. 出所：株式会社情報通信総合研究所『シェアリングエコノミー関連調査 2021年度調査結果』（2022年）  
 ※4. 出所：経済産業省『次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について』（2018年）  
 ※5. 出所：株式会社矢野経済研究所『2023年版 スポーツアパレル市場動向調査』（2021）

※6. 出所：株式会社富士経済グループ『たんぱく補給食品市場 2021』（2022年）  
 ※7. 出所：株式会社矢野経済研究所『2022 クールジャパンマーケット／オタク市場の徹底研究～市場分析編～』（2022年）  
 ※8. 出所：三菱総合研究所『CX2030：バーチャルテクノロジー活用場としての広義のメタバース』（2022年）  
 ※9. 出所：株式会社CARTA HOLDINGS『デジタルサイネージ広告市場※に関する調査』（2022年）  
 ※10. 出所：株式会社矢野経済研究所『2022年版 人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編』（2022年）



## 株主還元の基本方針

資本の健全性や成長のための投資を優先した上で最適なバランスを検討し、配当を基本として株主還元の充実に努める。

### 【 配当政策 】

- 当社は、事業の成長・拡大による企業価値の向上を最重要課題として認識するとともに、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付ける。
- 利益配分は、今後の成長・拡大戦略に備えた内部留保の充実等を総合的に勘案した上で業績の動向を踏まえた配当を検討していく方針。
- 現在当社は成長過程にあると認識しており、事業上獲得した内部留保資金については事業拡大のための成長投資に充当することを優先。